



## Fördermittel clever nutzen & Geld sparen

- **WeGebAU**
- **WeGebAU Seminar**

# Das Förderprogramm WeGebAU

## Was ist WeGebAU?

Weiterbildung liegt in den Händen der Unternehmen und Beschäftigten selbst. Lebenslanges Lernen und die ständige Qualifizierung von Arbeitnehmern ist heute wichtiger als je zuvor, denn Erfolg am Arbeitsmarkt wird maßgeblich von der Qualifikation bestimmt. Gerade gering qualifizierte und ältere Arbeitnehmer beteiligen sich nur selten an Weiterbildungsmaßnahmen und stellen daher, ein Risiko für Arbeitgeber und für die eigene Arbeitsplatzsicherheit dar.

Das Förderprogramm WeGebAU ist eine Initiative zur Weiterbildung von der Agentur für Arbeit. WeGebAU steht dabei für „Weiterbildung Geringqualifizierter und beschäftigter älterer Arbeitnehmer in Unternehmen“. Seit 2006 gibt es die geförderte berufliche Weiterbildung für geringqualifizierte und ältere Arbeitnehmer (über 45 Jahre) in Unternehmen.

## Vorteile von WeGebAU

Die Vorteile für den Arbeitgeber bestehen darin, dass notwendige Kosten der Aus- und Weiterbildung für die Mitarbeiter durch die Agentur für Arbeit übernommen werden. Gleichzeitig erhält der Arbeitgeber qualifizierte und motivierte Mitarbeiter. Ein Fachkräftemangel entsteht so nicht.

Für den Arbeitnehmer hat die geförderte Weiterbildung den Vorteil, dass er seine Beschäftigungschancen und -fähigkeiten verbessert und dass er sich unter Fortzahlung des Arbeitnehmerentgeltes während seiner Arbeitszeit weiterbilden kann. Letztendlich beugt er so seiner Arbeitslosigkeit vor.

## Was wird gefördert?

Die Weiterbildungskosten werden von den Arbeitsagenturen übernommen. Unter bestimmten Voraussetzungen können weitere Zuschüsse (Arbeitsentgeltzuschuss oder Zuschuss zu übrigen Weiterbildungskosten wie z.B. Fahrtkosten, Kinderbetreuungskosten, Kosten für auswärtige Unterbringung und Verpflegung) gewährt werden.

Die Arbeitnehmer erhalten für die Förderung ihrer Weiterbildung einen Bildungsgutschein. Damit können sie dann unter den zugelassenen Weiterbildungsangeboten wählen. Die Angebote sind auf der Homepage der Agentur für Arbeit im sogenannten **KURSNET** zu finden.

### **Welche Personen werden gefördert?**

Generell können Beschäftigte durch das WeGebAU-Programm gefördert werden, die entweder qualifiziert, älter oder gering qualifiziert sind. Zur Förderung über WeGebAU müssen laut Arbeitsagentur folgende Kriterien erfüllt sein:

- **Qualifizierte ältere Arbeitnehmer Fördervoraussetzungen**
  - Ab dem 45. Lebensjahr
  - Mit anerkanntem Berufsabschluss
  - Betrieb mit weniger als 250 Mitarbeitern
- **Gering qualifizierte Arbeitnehmer Fördervoraussetzungen**
  - Ohne anerkannten Berufsabschluss oder mit Berufsabschluss, jedoch seit mehr als vier Jahren auf Helferebene tätig
  - Unter 45 Jahre und/oder Betrieb mit 250 und mehr Mitarbeitern
- **Gering qualifizierte ältere Arbeitnehmer Fördervoraussetzungen**
  - Ab dem 45. Lebensjahr
  - Ohne anerkannten Berufsabschluss oder
  - Mit Berufsabschluss, jedoch seit mehr als vier Jahren auf Helferebene tätig
  - Betrieb mit weniger als 250 Mitarbeitern
- **Zusätzliche Kriterien für eine Förderung über WeGebAU**
  - Der Arbeitnehmer wird **für die Teilnahme an der Weiterbildung von der Arbeit freigestellt** (keine Freistellung aus wirtschaftlichen Gründen zur Vermeidung von Kurzarbeit) und hat weiterhin **Anspruch auf Arbeitsentgelt**.
  - Die Weiterbildung findet **während betriebsüblicher Arbeitszeiten statt**.
  - Sowohl der Bildungsträger als auch die Maßnahme sind durch eine fachkundige Stelle **für die Weiterbildungsförderung zugelassen, d.h. zertifiziert**.

- Die Weiterbildung erhöht die Kompetenz des Mitarbeiters für den **allgemeinen Arbeitsmarkt.**

## **FAQs – Häufig gestellte Fragen zum Förderprogramm WeGebAU**

### **1. Welcher Fokus wird durch die Agentur für Arbeit bei der Fördervergabe gesetzt?**

Der Fokus der Agentur liegt immer auf der Qualifizierung des Mitarbeiters, nicht auf dem Ausbildungswunsch des Unternehmens. Die Maßnahme soll in erster Linie der Verbesserung der allgemeinen Qualifizierung des Mitarbeiters dienen.

### **2. Von wem geht die Kontaktaufnahme zur Agentur für Arbeit aus?**

Den Kontakt zur Agentur für Arbeit nimmt immer der Arbeitgeber auf, der an einer Qualifizierung seiner Mitarbeiter interessiert ist, nicht der Bildungsträger, mit dem er gerne die Maßnahme durchführen würde. SalesLearning-Bürder unterstützt als Bildungsträger jedoch interessierte Arbeitgeber in allen Fragen rund um die Beantragung und gibt hilfreiche Tipps zum korrekten Ausfüllen der Unterlagen.

### **3. Wie viele Ansprechpartner für die Bewilligung einer WeGebAU-Maßnahme gibt es bei der Agentur für Arbeit?**

Ansprechpartner ist immer der WeGebAU-Beauftragte der Agentur für Arbeit, in deren Zuständigkeit das Unternehmen fällt. Je nach Größe der zuständigen Agentur für Arbeit kann es einen oder mehrere Ansprechpartner geben.

### **4. Kann auch ein Training mit Personen aus verschiedenen Unternehmen durchgeführt werden?**

Ja, wenn das Interesse an der Durchführung einer Maßnahme besteht und Mitarbeiter aus mehreren Unternehmen teilnehmen möchten, ist auch dies möglich.

**5. Wer entscheidet über Art und Höhe der Förderung?**

Die Agentur für Arbeit entscheidet über die Anzahl der förderfähigen Mitarbeiter und die Höhe der Förderung.

**6. Ist eine individuelle Anpassung der Trainingsinhalte an die Situation der Arbeitnehmer möglich?**

Die Inhalte geförderter Trainings stehen grundsätzlich fest, allerdings kann der Fokus je nach Bedarf der Mitarbeiter verstärkt auf einzelne Ausbildungsaspekte gelegt werden.

## WeGebAU Seminar Fachkraft für Kundenmanagement Medien

### Kurs in der Übersicht

Die Ausbildungsdauer beträgt 160 Stunden:





## Fachkompetenz / Modul 1: (25 Unterrichtseinheiten)

- Kundenorientierung als Philosophie
  - Von der Produkt zur Kundenorientierung
- Kundenservice
  - Was bringt Kundenorientierung dem Unternehmen?
- Kundenorientierung in der Praxis
  - Die Pre-Sales Phase
  - Die Abwicklungsphase
  - Die After-Sales-Phase
- Kundenzufriedenheits-Analyse
  - Nachträgliche Bestätigungen
  - Kleine Aufmerksamkeit
  - Zusätzlicher Service
- Unternehmensinternes Qualitätsmanagement
  - Qualitätsmaßstäbe
- Aktive Kundenbeziehungen mit CRM (Customer Relationship Management)
  - Die CRM-Strategie
  - Die Werkzeuge des CR
- Der Kundenentwicklungsprozess in 6 Stufen
  - Die Kennenlernphase
  - Die Vereinbarungsphase
  - Die Testphase
  - Die Sicherungsphase
  - Die Ausbauphase
  - Die Bindungsphase
- Videotraining der Gespräch
- Feedback



## **Fachkompetenz / Modul 2: (25 Unterrichtseinheiten)**

- Der Werbemarkt im Überblick
- Die Aufgaben des Medienberaters
- Wie Werbung funktioniert
- Wie Werbung wahrgenommen wird (Neuromarketing)
- Erkenntnisse der Hirnforschung und deren Auswirkungen
- Kennzahlen und Werbesprache
- Die Werbewirksamkeit
- Werbepsychologie
- Messbarkeit der Werbung
- Mediaforschung
- Mediaanalysen
- Die unterschiedliche Werbeträger von Print bis Online
- Kennzahlen der Werbeträger
- Grundlagen der Werbegestaltung
- Sonderwerbformen und ihre Bedeutung
- Bild und Text in der Werbung
- Konzeptionierung von Werbekampagnen
- Berechenbarkeit von Werbung
- Werberecht





### **Menschenkenntnis / Modul 3: (60 Unterrichtseinheiten)**

- Grundlagen des menschlichen Verhaltens
- Das drei einige Gehirn
- Eigenanalyse mit dem STRUCTOGRAM®
- Erforschen der eigenen Biostruktur
- Eigenen Persönlichkeitsmerkmale nutzen
- Erkennen Sie Vorurteile
- Menschen lesen lernen mit dem TRIOGRAM®
- Das Erkennen von Dominanzen
- Körpersprache richtig deuten
- Übersicht der Dominanzmerkmale
- Umfeldsignale richtig deuten
- Team-Optimierungen
- Die Bedeutung von Produktsignalen
- Die Sprache der Dominanzen / Bio-Kommunikation
- Der richtige Umgang im Gespräch mit den Dominanzen
- Top und Flop in der Biokommunikation
- Verhaltensregeln
- Deeskalation von Kunden
- Das STRUCTOGRAM®-CRM
- Die ABC-Kunden Analyse
- Die gesprächs-aktive Potenzial-Analyse
- Gezielte Kundenansprache mit STRUCTOGRAM®-CRM
- Selektions-Möglichkeiten mit STRUCTOGRAM®-CRM



### **Kommunikative Kompetenz / Modul 4: (40 Unterrichtseinheiten)**

- Aufgaben des Verkaufens
- Die Grundeinstellung des Medienberaters zu seinem Beruf
- Die Erwartungshaltung des Arbeitgebers und der Kunden
- Kommunikationsgrundlagen Verbal / Nonverbal
- Verkaufspsychologische Grundlagen
- Gesprächsaufbau und Gesprächsstrategie
- Die vier Phasen eines Verkaufsgesprächs
- Die drei Phasen der Kundenentwicklung
- Umgang mit Reklamationen
- Umgang mit schwierigen Kunden
- Rabatte und ihre Bedeutung im Verkaufsgespräch
- Preisverhandlungen gekonnt führen
- Kreativitätstechniken zur Konzeptentwicklung
- Konzepte präsentieren und verkaufen
- Kampagnengestaltung
- Ideen gemeinsam mit dem Kunden entwickeln
- Gesprächstraining



## Die Zertifizierung / Modul 5: (10 Unterrichtseinheiten)

- Schriftliche Tests
- Teamaufgaben incl. Präsentation
- Mündliche Prüfung



## Klassenstärke

Die Klassenstärke ist auf maximal 20 Personen begrenzt. So ist der Lerntransfer gesichert und Gruppenarbeiten sowie das Arbeiten an Fallbeispielen optimal möglich.

### Lehrmethoden sind:

- Lehrgespräche
- Workshops
- Training

## Kontakt:

Sollten noch Fragen offen geblieben sein, beraten wir Sie gerne. Sie erreichen uns unter:

### **SalesLearning-Bürder**

Koblenzer-Weg 33  
56295 Lonnig

Tel.: 02625-958830

Fax.: 02625-958831

E-Mail: [buerder@saleslearning.de](mailto:buerder@saleslearning.de)

Internet: [www. saleslearning.de](http://www.saleslearning.de)